Hypno Selling

Rahasia Sales Superstar Meraih Penjualan Jutaan Dolar Pertahun



Oleh:

Ir. M. Anshar Akil, MSi, CHt

email: anshar.akil@gmail.com

Mobile: 081524004858

Semua komunikasi yang berhasil adalah hipnosis

- Di bidang penjualan (selling), Anda (sales) mempunyai pilihan untuk membuat penawaran yang membuat calon konsumen Anda bosan atau memotivasi mereka melakukan pembelian.
- Sales (penjual) yang awam sulit mengukur hasil penawaran mereka. Apakah menggerakkan calon konsumen untuk melakukan pembelian atau tidak?
- Bagi sales profesional apalagi sales superstar, setiap penawarannya mengandung daya magnetik untuk menarik calon pembeli lebih dekat secara emosional dan mendorong mereka membeli produk/jasa yang ditawarkan

Rahasia Sales Superstar

- Sales profesional mampu meraih peghasilan pribadi Rp 1 Milyar ($100,000) per tahun, bahkan beberapa diantaranya meraih penghasilan sampai Rp 10 Milyar ($ 1 Juta) pertahun. Banyak diantara sales superstar itu tidak dapat menjelaskan apa dan bagaimana melakukan hal tersebut.
- Penelitian ilmiah membuktikan bahwa ternyata keberhasilan sales-sales superstar itu ditopang oleh kemampuan hypno selling atau penjualan yang menghipnotis.

- **Ed McMahon,** seorang sales superstar yang berpenghasilan $1 juta per tahun memiliki kemampuan intuitive dalam menggunakan hypno selling. Sangat sedikit orang yang mampu menolak daya tariknya, humornya, kejutan-kejutan dan kejujurannya.
- **Seymour Frank**, lebih dari 25 tahun sukses mempertahankan karirnya sebagai sales asuransi. Ia adalah member dari the Seven Million Dollar Forum. Sepanjang karirnya ia menjual lebih dari $100 juta Dollar nilai asuransi. Ia mengatakan: "Hypnosis is the power of suggestion and so is selling."

Hypno Selling Menentukan Kesuksesan Anda sebagai seorang penjual

---

Bayangkan jika hypno selling Anda kuasai, maka tingkat penjualan Anda akan meningkat pesat, calon konsumen tidak punya kuasa menolak penawaran Anda, dan Anda akan memetik penjualan fantastis di mana-mana.

Karena itu, mari belajar hypno selling. Milikilah kemampuan dan prestasi penjualan yang ditunjukkan oleh sales-sales superstar itu.

Pengertian Hypnosis

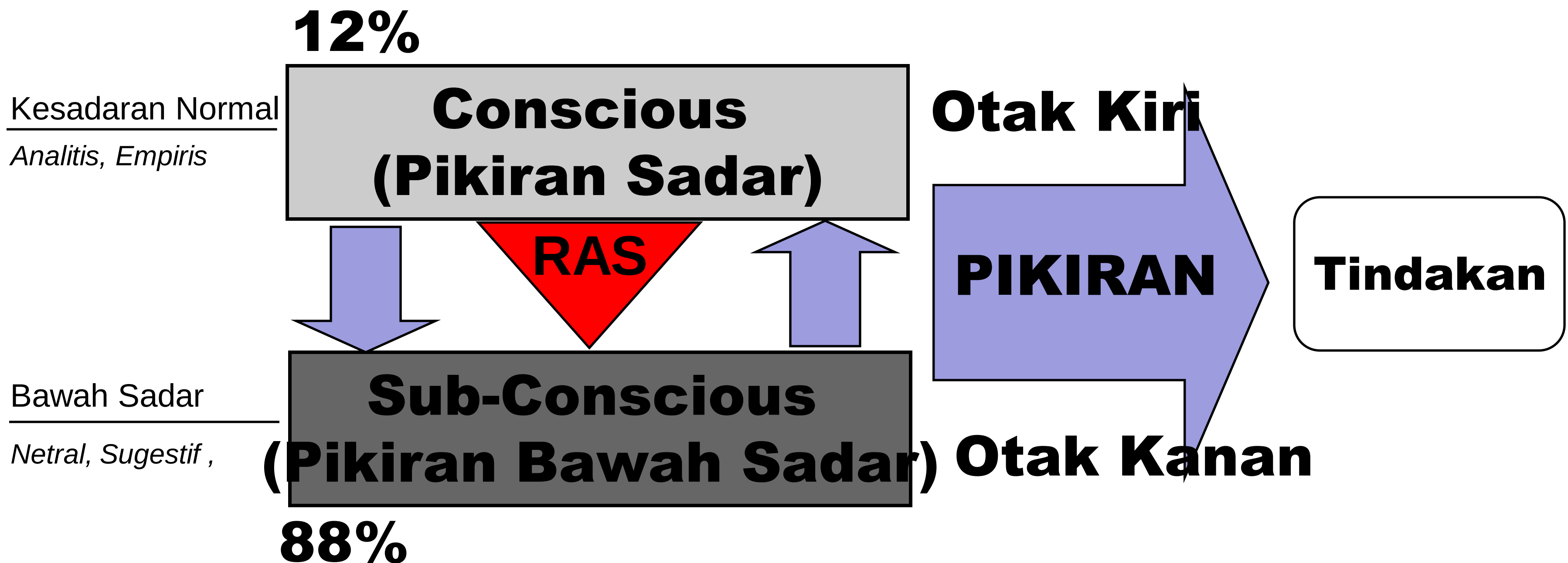
- Setiap hari kita mengalami kondisi hypnosis misalnya pada waktu menonton acara televisi yang sangat menarik, mendengarkan siaran radio dengan sangat fokus, menjelang tidur, dan waktu bangun tidur ketika kesadaran belum pulih sepenuhnya. Semua itu adalah kondisi hipnosis.
- Dalam pengertian teknis, hypnosis adalah seni komunikasi verbal maupun nonverbal yang bertujuan membawa gelombang pikiran klien menuju trance atau dari mengubah kondisi beta ke alpha dan theta.

Gelombang Otak

Berdasarkan pengukuran EEG (*Electroencephalograph)*

Kondisi Normal	Proses Hypnosis		Tidur Normal
Beta	**Alpha**	**Theta**	**Delta**
24 – 14 cps	**14 – 7 cps**	**7 – 3.5 cps**	**3.5 – 0.5 cps**
Conscious			Sub-Conscious
Non Sugestif	Sugestif & Sangat Sugestif		Non Sugestif
5 – 9 Focus	1 Focus		0 Focus

Wilayah Kesadaran & Mekanisme Tindakan



RAS = Reticular Activating System (Filter)

Manfaat Hypnosis

1. Menciptakan ketenangan dan relaksasi
2. Memperkuat motivasi, konsentrasi dan daya ingat
3. Mengatasi stress dan depresi
4. Mengatasi trauma
5. Melepaskan berbagai kecanduan (narkoba, alkohol, judi, rokok dll)
6. Memperkuat rasa percaya diri
7. Mengendalikan bahkan menghilangkanrasa sakit
8. Membantu persalinan alami yang aman dan bebas rasa sakit
9. Menghilangkan phobia
10. Mengatasi insomnia dan hipersomnia
11. Melakukan edukasi ulang terhadap emosi negatif
12. Membantu proses penyembuhan penyakit medis
13. Mengatur berat badan (dengan pola hidup sehat)
14. Menurunkan tekanan darah
15. Mengubah kebiasaan buruk
16. Mengatasi masalah kepribadian
17. Dan mengatasi berbagai masalah fisik yang dipengaruhi faktor psikis.

Aplikasi Hypnosis

- Clinical Hypnotherapy
- Hypnotic Campaign;
- Hypno Birthing;
- Hypno Teaching;
- Hypno Learning;
- Hypno sport;
- Stage Hypnosis;
- Forensic Hypnosis;
- Metaphysical Hypnosis; dan
- Hypno Selling.

Tahapan Hypnosis

1. **Pra induksi**
   a. Kesan yang anda tampilkan di mata klien;
   b. Menjalin keakraban dengan klien;
   c. Memberi pemahaman yang benar kepada klien mengenai hypnosis.
2. **Induksi**

   Teknik komunikasi verbal mauoun nonverbal yang digunakan untuk membimbing klien memasuki kondisi alpha (trance).

   a. **Deepening**

      Teknik memperdalam tingkat trance klien dari kondisi Alpha ke theta.

   b. **Isolasi**

      Teknik untuk mengurangi pengaruh lingkungan luar yang mungkin mengganggu klien. Tidak wajib digunakan tetapi dianjurkan pemakaian isolasi agar klien dapat masuk ke kondisi deep trance.

Tahapan Hypnosis

3. Sugesti

Sugesti adalah informasi, program, atau perintah yang ditanamkan ke pikiran bawah sadar klien. Tujuan utama hypnosis adalah memasukkan sugesti positif ke pikiran bawah sadar klien.

4. Terminasi

Proses mengakhiri hypnosis dengan membawa klien kembali pada kesadaran normalnya (kondisi beta).

Hypno Selling

- Hypno selling adalah seni komunikasi pikiran bawah sadar untuk menarik calon pembeli secara emosional dan mendorong medorong mereka melakukan pembelian produk atas jasa yang ditawarkan.
- Hypno Selling menggabungkan ilmu hipnosis dan ilmu penjualan, sehingga pemanfaatan teori-teori hipnotisme untuk melakukan penjualan akan sangat efektif digunakan. Seorang penjual yang baik adalah komunikator yang kompeten, yang mampu menyampaikan informasi berupa manfaat barang/jasa yang dijualnya kepada pihak lain (ilmu menjual). Sedangkan hipnosis sendiri adalah ilmu komunikasi yang menitikberatkan pada pikiran bawah sadar manusia (subconscious mind).

Manusia: 12% Sadar, 88% bawah sadar

- Jadi pada prinsipnya **Hypnosis for Selling** memanfaatkan kaidah-kaidah hipnotisme dalam berkomunikasi dengan pikiran bawah sadar untuk diterapkan dalam bidang penjualan.
- Menurut teori hipnosis, pikiran bawah sadar merupakan pikiran yang lebih banyak mengendalikan tindakan dan perilaku manusia dengan prosentase 88% dibanding dengan pikiran sadar yang hanya 12%. Maka penyampaian suatu ide/gagasan dalam berkomunikasi lebih mudah diterima secara efektif apabila mampu mencapai pikiran bawah sadar lawan bicara.

Gaya Permisive, Tidak Langsung

Metode hipnosis dalam **Hypno Selling** mengacu pada prinsip bagaimana menyampaikan sugesti (pesan kepada pikiran bawah sadar) dengan gaya Permissive (himbauan), tidak langsung, dan bukannya sugesti secara langsung yang bersifat authorian (perintah).

Penggunaan gaya Authorian pada Hipnosis Pertunjukan (Stage Hypnosis) tidak akan berjalan efektif dalam **Hypnosis for Selling** karena calon konsumen akan menolak setiap sugesti yang bertentangan dengan prinsip-prinsip dan nilai-nilai yang dianut selama ini. Selain itu, kita tidak dapat memilih calon konsumen kita berdasarkan sugestibilitasnya seperti dalam stage hypnosis.

Memperkuat Motivasi dan Kemampuan Komunikasi Sales

- Jadi **Hypno Selling** tidak mengajarkan cara melakukan perintah kepada calon pembeli (prospek) untuk serta-merta membeli produk/jasa Anda. Apalagi menggunakan rapid induction (induksi cepat) seperti menarik lengan lawan bicara secara tiba-tiba dan langsung diberikan sugesti.
- **Hypno Selling** mengaplikasikan penyampaian sugesti secara Permissive (tidak langsung) untuk mempengaruhi lawan bicara dan memanfaatkan self-hypnosis untuk memperkuat motivasi dan pengembangan diri si penjual.

Metode Hypno Selling

1. **Persiapan (pra induksi).**
   - Memberikan kesan yang baik di mata calon pembeli (prospek);
   - Kesan secara penglihatan (visual), pendengaran (auditory), perasaan (kinesthetic), penciuman (olfactory), dan pengecap (gustatory).
   - Menciptakan keakraban (rapport) dengan calon pembeli (prospek).
   - Rapport secara fisiologi (pisik) dan psikologi (Verbal / Non Verbal Agreement, Mirroring & Matching (menyamakan bahasa tubuh), Language Pacing (mengadaptasi pemilihan kata klien), dan Eye Contact & Eye Allignment Technique (posisi lawan bicara: kiri (kidal) dan kanan (kanan)).

2. **Menciptakan kondisi trance sebelum persuasi.** Waking hypnosis (hipnosis dengan mata terbuka); Trance dapat dicapai dalam kondisi waking hypnosis, seperti halnya yang terjadi saat kita asyik menonton film, larut membaca buku yang bagus, atau berkosentrasi mendengarkan ceramah.
3. **Trance dalam penjualan terjadi saat calon pembeli (prospek) mulai mencapai keadaan rileks, tenang, dan menaruh perhatian kepada si penjual.** Dalam hal ini trance yang dicapai dalam penjualan adalah light trance (pada kondisi Alpha), karena dalam proses penjualan tidak diperlukan deep trance (Theta dan Delta).

4. **Berikan Sugesti yang bersifat permisive (Bujukan) saat calon pembeli (prospek) sudah dalam keadaan trance.** Bahasa yang sugestif adalah:
   - Mudah dipahami oleh calon pembeli / prospek;
   - Bersifat emosional (membangkitkan imajinasi, rasa nyaman, antusias, dan enak didengar).
   - Repetisi (pengulangan) kata-kata kunci: misalnya, kata nyaman, untung, lebih sehat, lebih baik, dan lain-lain.
   - Menggunakan present tense (masa sekarang). Contoh: *"Pekerjaan Anda akan menjadi lebih mudah **setelah** Anda menggunakan jasa kami"* akan lebih efektif diterima oleh pikiran bawah sadar (sub conscious mind) apabila dimodifikasi sebagai berikut: *"Pekerjaan Anda menjadi lebih mudah **dengan** menggunakan jasa kami."*
   - Ungkapan personal misalnya Nama calon pembeli atau panggilan khusus digunakan untuk menyapa prospek.
   - Sugesti yang bersifat progresif (persetujuan secara bertahap dari calon pembeli, konsumen, atau prospek).

5. **Lakukan Closing pada saat calon pembeli menyetujui sugesti yang telah diberikan.** Sugesti yang kuat akan langsung tertanam di bawah sadar calon pembeli (prospek). Setelah bawah sadar calon pembeli (prospek) menerima atau menyetujui sugesti yang diberikan, maka dilakukan penutupan penjualan (closing).

Penutup

Pada prinsipnya semua orang dapat dihipnosis, asalkan seseorang tersebut memahami komunikasi, bersedia secara sukarela, dan memiliki kemampuan fokus. Prinsip yang sama berlaku pada **Hypnosis for Selling**, bahwa sebenarnya semua orang dapat dibujuk secara persuasif dengan metode yang disebutkan di atas sehingga tingkat penjualan perusahaan meningkat pesat dan masyarakat mendapatkan keuntungan dari pemanfaatan produk/jasa yang berkualitas yang dijual oleh perusahaan.***

Ir. M. Anshar Akil, MSi, CHt,

*Certified Hypnotherapist, Member of International Hypnosis Association (IHA) USA, Ketua The Indonesian Society of Hypnotherapy (ISH). M*emberikan therapy, konsultasi, dan pelatihan hipnoherapy beserta penerapannya seperti hypno teaching, hypno learning, hypno selling, hypno campaign, dan hypno parenting dalam one day seminar atau workshop. Silahkan hubungi No HP. 081524004858 e-mail: anshar.akil@gmail.com.

SEKIAN
DAN
TERIMA KASIH

Makassar, 6 Juni 2009